

# 中小企業の経営課題に関するアンケート結果概要

※( )内は前回調査結果

## 2015年調査

○調査目的:東京商工会議所 中小企業委員会は、会員企業の経営実態に即した支援策の実現を目指し、例年、「中小企業施策に関する要望」を国、東京都をはじめ、関係各方面に提出している。本調査は、中小企業が抱える経営課題等を広く聴取し、要望事項の取りまとめに供するため会員中小企業・小規模事業者を対象に行ったもの。

○調査期間:平成27年1月14日～1月30日

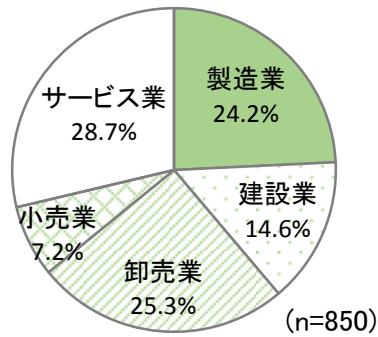
○調査方法:郵送による調査票送付、FAX、メールによる回答

○調査対象:会員中小企業・小規模事業者4,875社

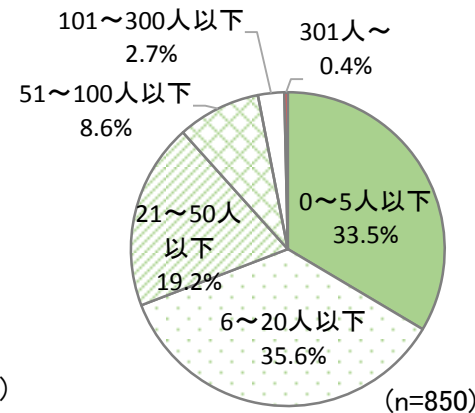
○回答数:850社(回収率17.4%)

○回答企業の属性

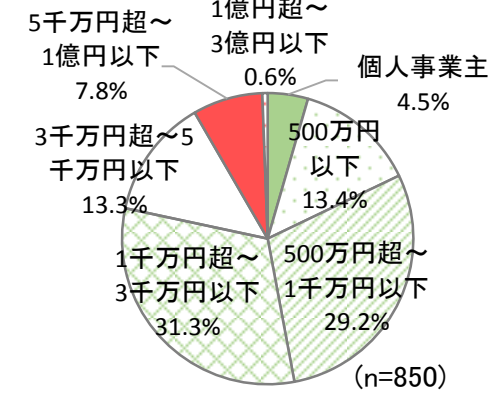
### 【業種】



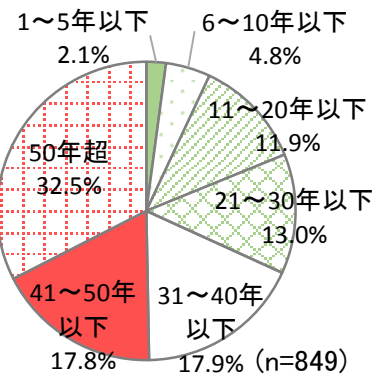
### 【従業員数】



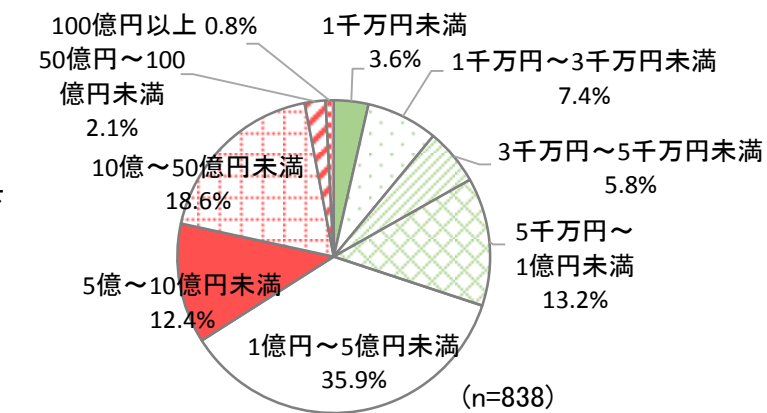
### 【資本金】



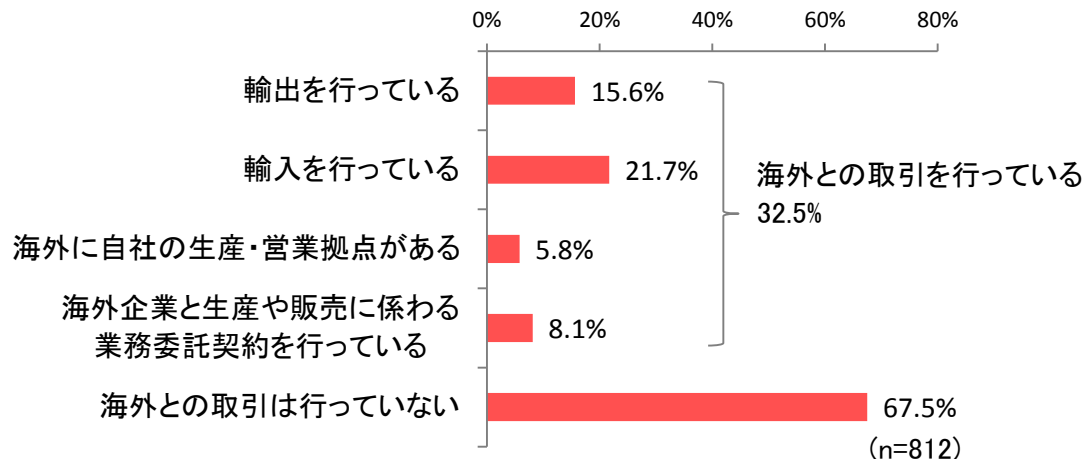
### 【業歴】



### 【売上高】



### 【海外との取引状況】



※2014年調査

○調査期間:平成26年1月14日～1月31日

○調査対象:会員中小企業・小規模事業者5,000社

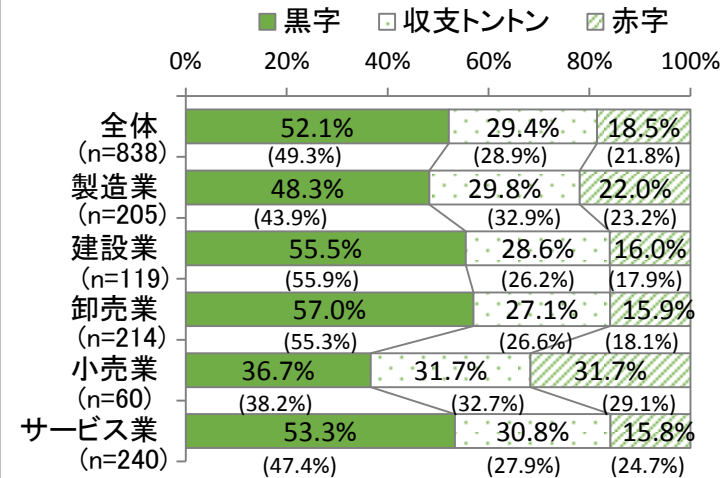
○回答数:937社

○業種構成:製造業25.8%、建設業15.6%、卸売業25.6%、小売業6.1%、サービス業26.9%

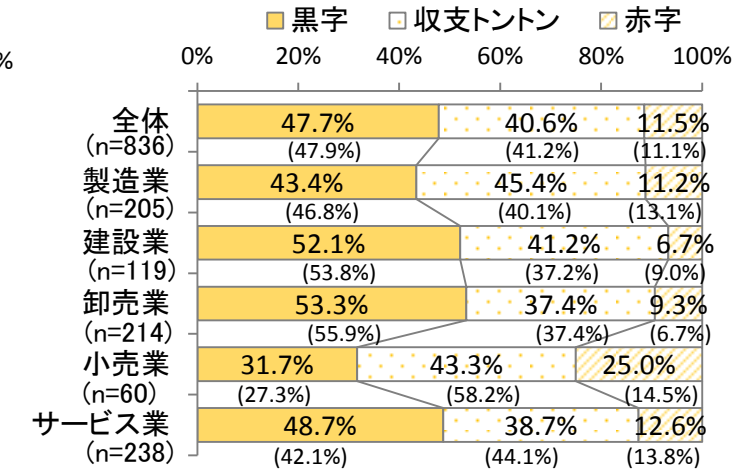
## 1. 経営状況について

○「黒字」の割合が52.1%を占め、次いで「収支トントン」(29.4%)、「赤字」(18.5%)となっている。今後の見通しについて直近と比較すると、「黒字」(△4.4)、「赤字」(△7.0)が減少し、「収支トントン」(+11.2)が増加している。

### (1) 直近の収益状況(経常利益)



### (2) 今後の見通し(来期)



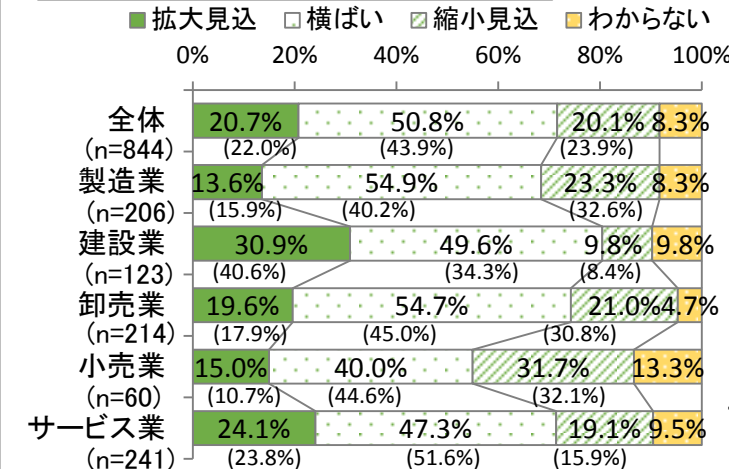
## 2. 事業の見通しについて

○業界の市場規模については、約5割が「横ばい」と回答し、2割がそれぞれ「拡大」「縮小」と回答。

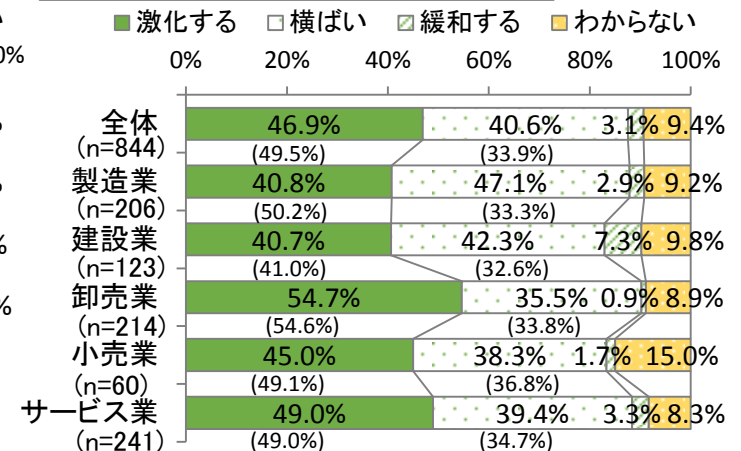
○業界の競争環境については、4割強が「激化する」と回答。

○事業方針については、「現状維持」が51.1%と最も高く、次いで、「拡大」が35.5%となっている。

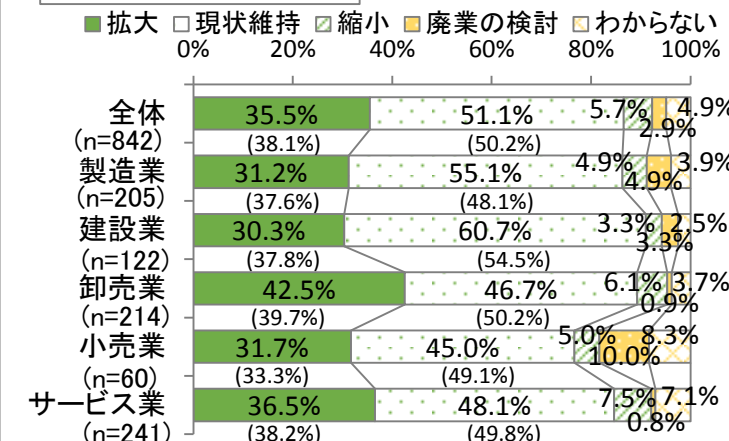
### (1) 業界の中期展望(今後3~5年)



### (2) 業界の競争環境(今後3~5年)



### (3) 貴社の事業方針

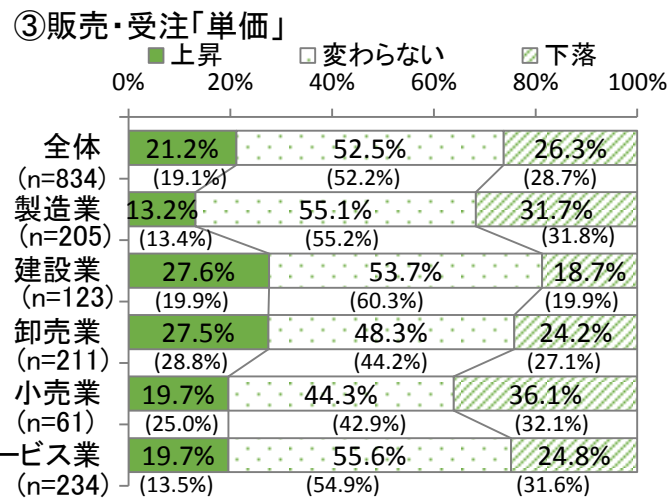
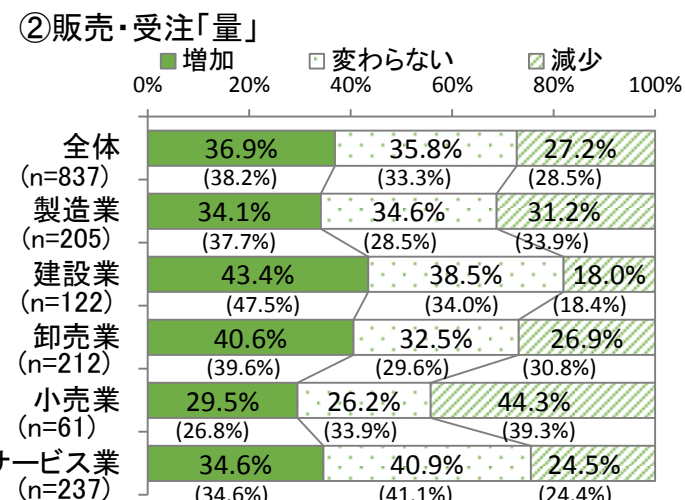
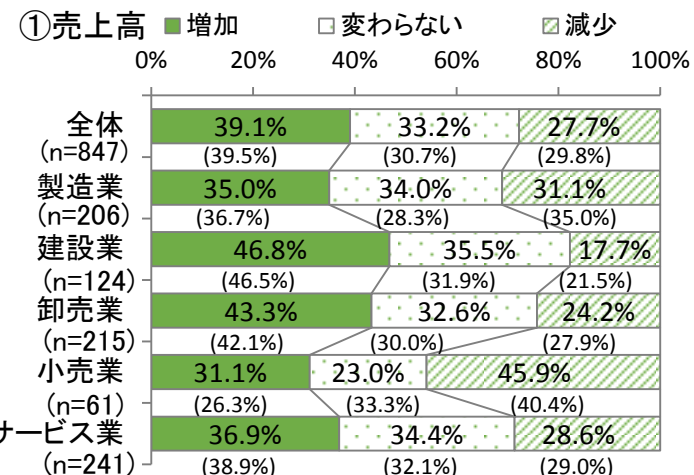


### 3. 売上について

※( )内は前回調査結果

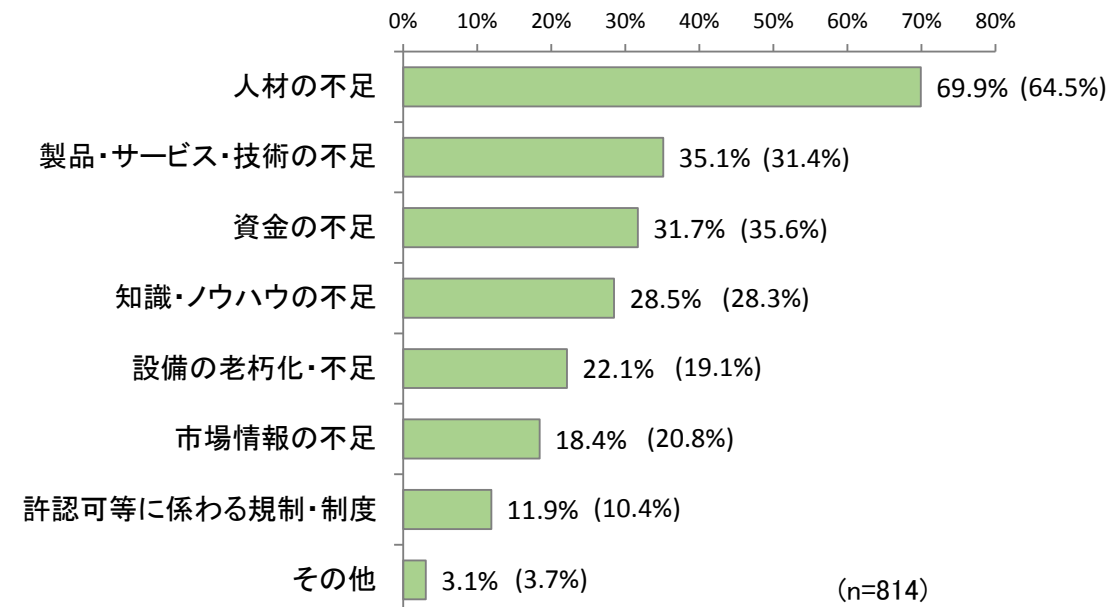
#### (1) 1年前と比較した売上の状況

○売上高について、約4割の企業が「増加」と回答。業種別にみると、小売業では「減少」が45.9%と多くなっている一方、「増加」も31.1%となっており、二極化がみられる。  
○販売受注「量」については、4割弱が「増加」と回答している一方、「単価」については「変わらない」が5割を占め、上昇は2割に留まる。売上増加の要因は「量」に起因し、「単価」上昇の影響は少ない。



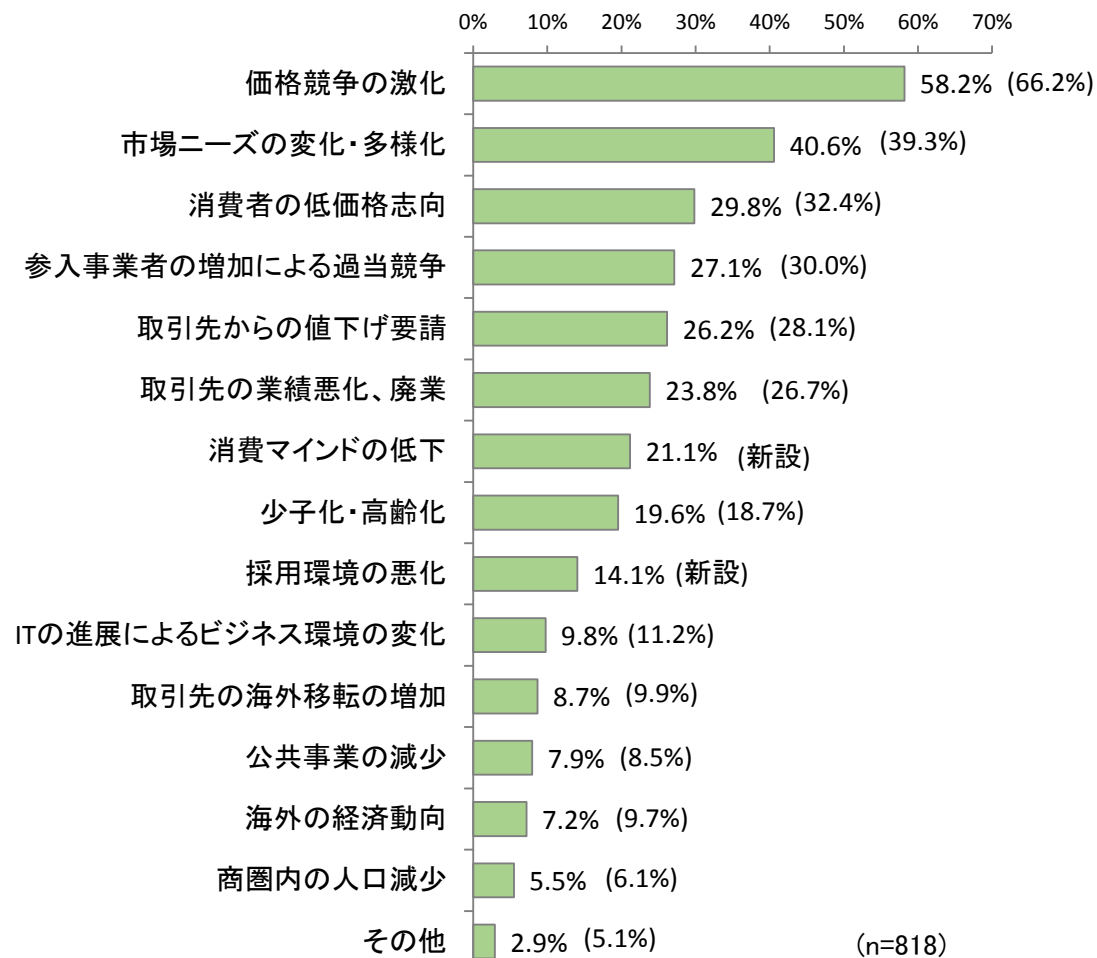
#### (3) 売上拡大に取り組む上での課題(複数回答)

○「人材の不足」(69.9%)が最も高く、次いで、「製品・サービス・技術の不足」(35.1%)となっている。



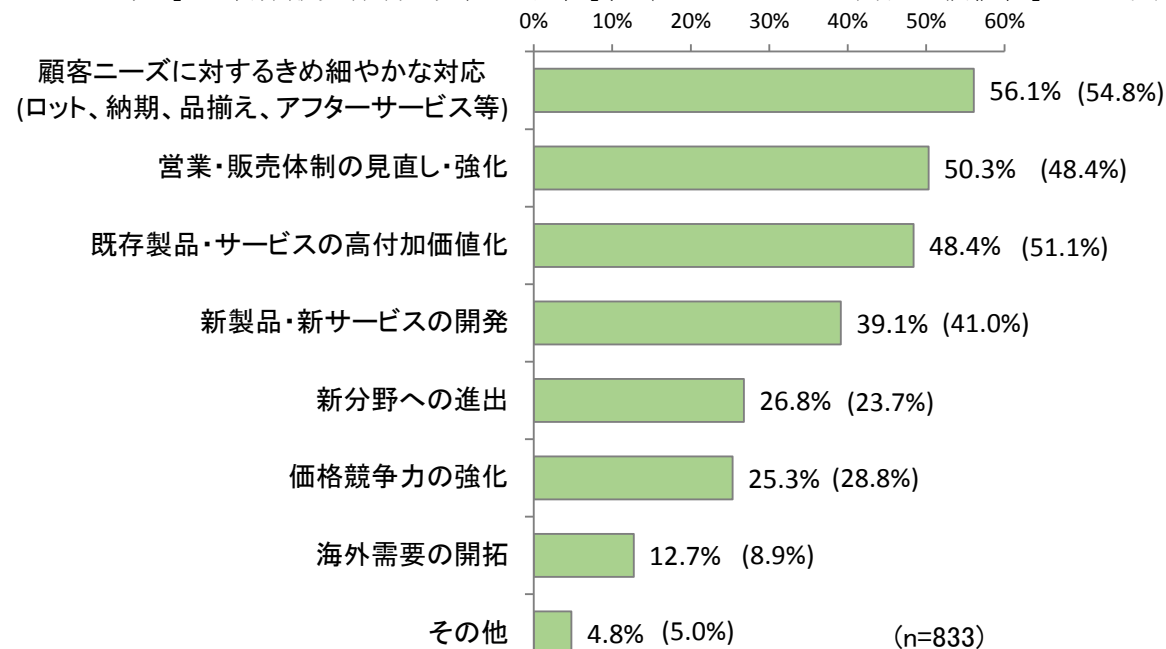
#### (4) 売上拡大を阻害している外部環境(複数回答)

○「価格競争の激化」(58.2%)が最も高く、次いで、「市場ニーズの変化・多様化」(40.6%)となっている。



#### (2) 売上拡大に向け今後注力していきたい取組(複数回答)

○「顧客ニーズへの対応」や「営業販売体制の見直し・強化」、「製品・サービスの高付加価値化」による取組が高い。



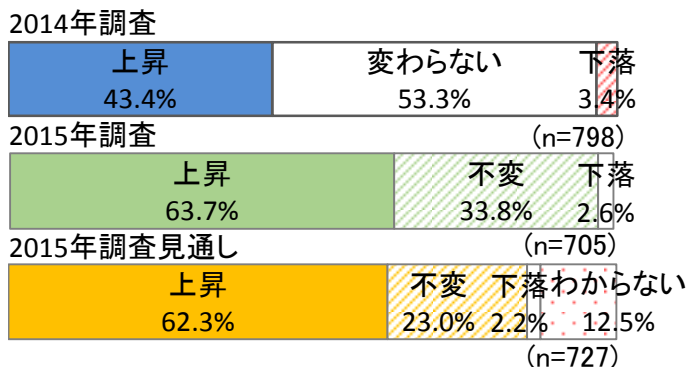


## 4. 事業コストについて

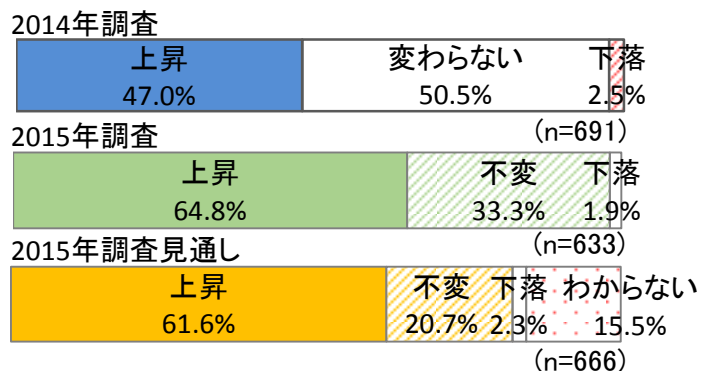
○商品仕入れ単価及び原材料価格については、6割強が「上昇」と回答。昨年の調査結果では4割強が「上昇」と回答しており、昨年より「上昇」が増加している。また、上昇した事業コストの転嫁については、「一部しか転嫁できていない」(60.5%)が最も多く、「全く転嫁できていない」(27.8%)と合せ、約9割が十分に転嫁できていない。

### (1) 一年前と比較した事業コストの変動 ※消費増税の影響を除く

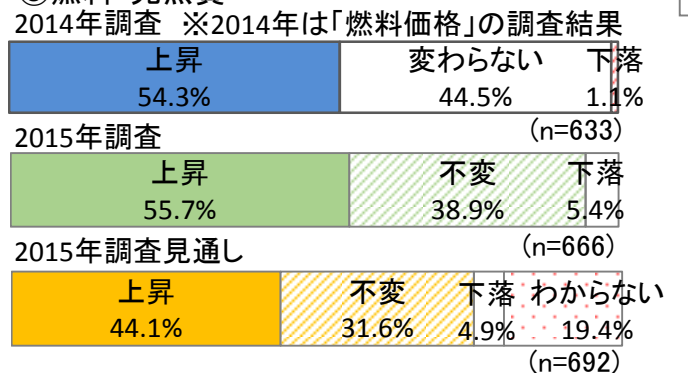
#### ①商品仕入れ単価



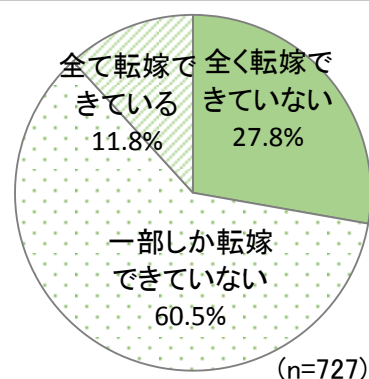
#### ②原材料価格



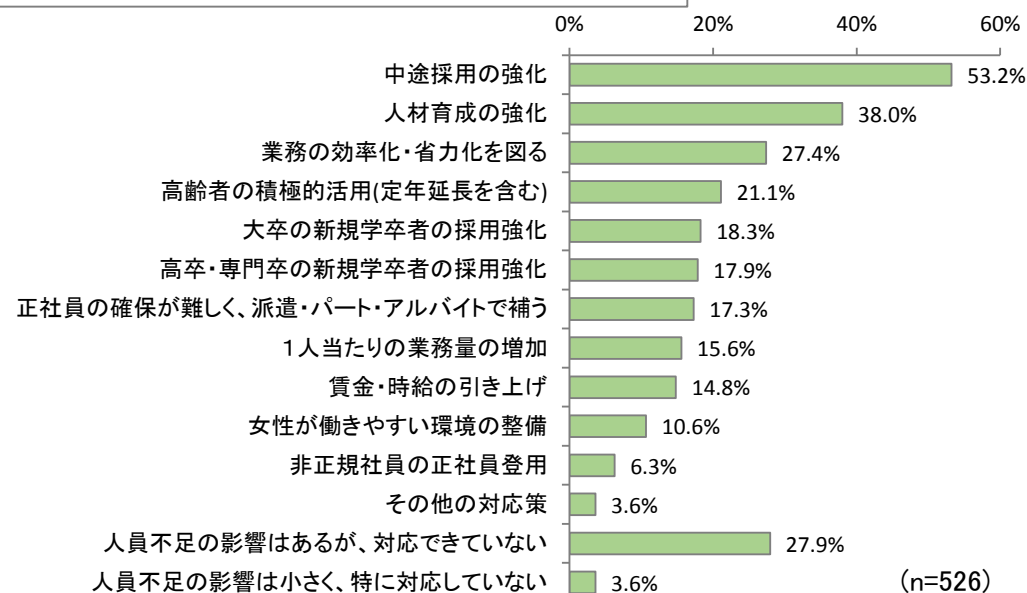
#### ③燃料・光熱費



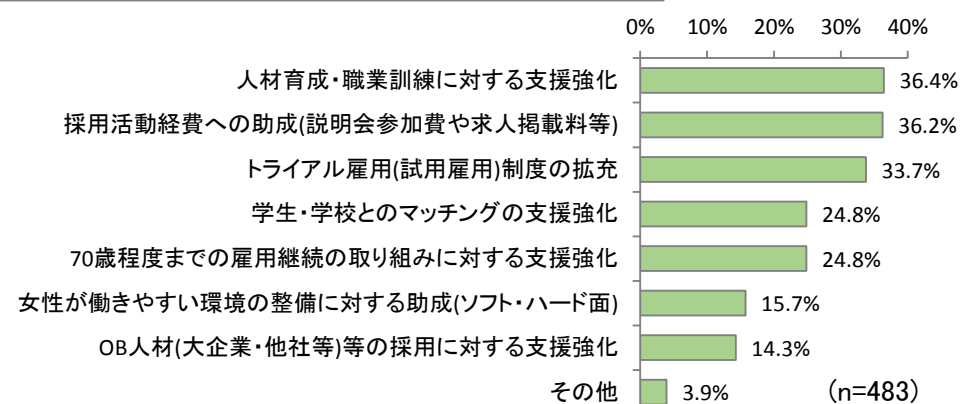
### (2) 上昇した事業コストの転嫁について



### (3) 人員不足に対する貴社の対応策(「不足」回答企業・複数回答)



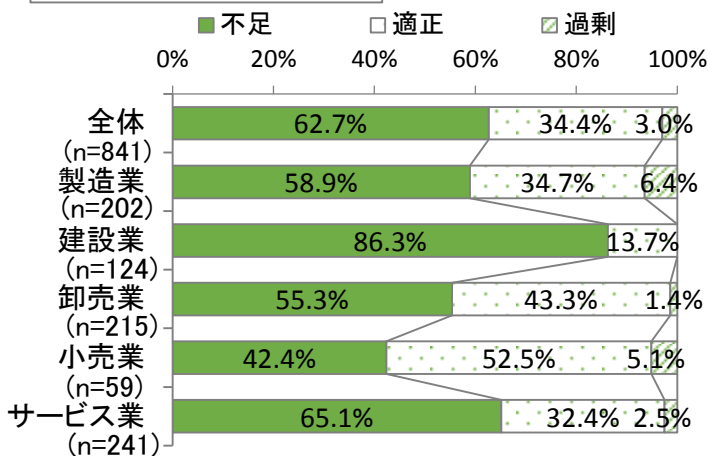
### (4) 人員確保に必要な支援策(「不足」回答企業・複数回答)



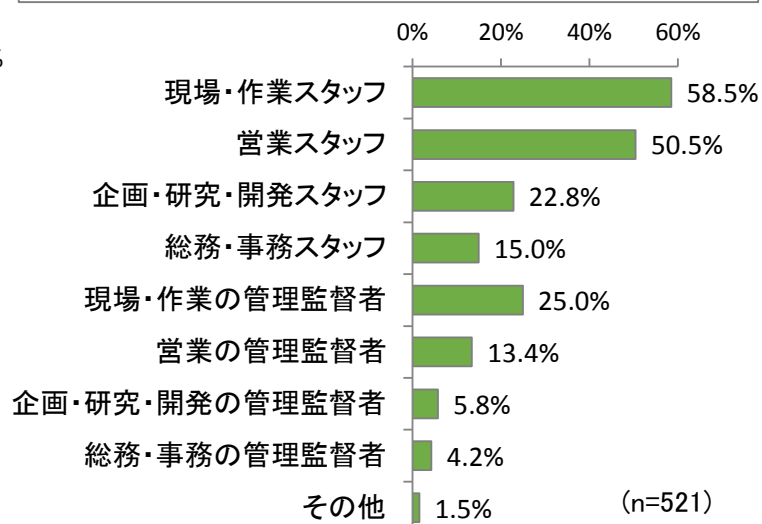
## 5. 経営資源について～人材～

○6割の企業が「不足」と回答。特に建設業では8割強が「不足」と回答している。  
 ○スタッフ層では、「現場・作業スタッフ」(58.5%)や「営業スタッフ」(50.5%)の不足が顕著である。  
 また、管理監督者層では、「現場・作業の管理監督者」が25.0%と最も高くなっている。  
 ○人員不足への対応としては「中途採用の強化」が53.2%と最も高く、次いで、「人材育成の強化」(38.0%)となっている。  
 また、「人員不足の影響はあるが対応できていない」も3割弱となっている。  
 ○必要な支援策については、「人材育成・職業訓練に対する支援強化」「採用活動経費への助成」「トライアル雇用制度の拡充」がそれぞれ3割強となっている。

### (1) 人員の過不足状況



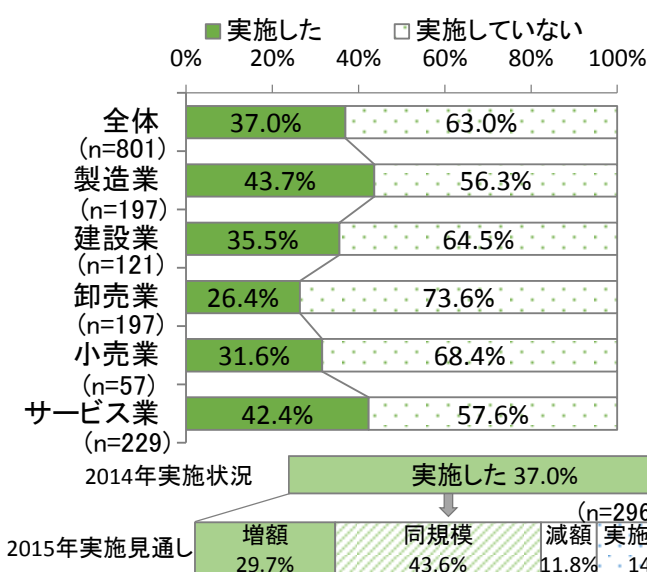
### (2) 不足している人員(「不足」回答企業・複数回答)



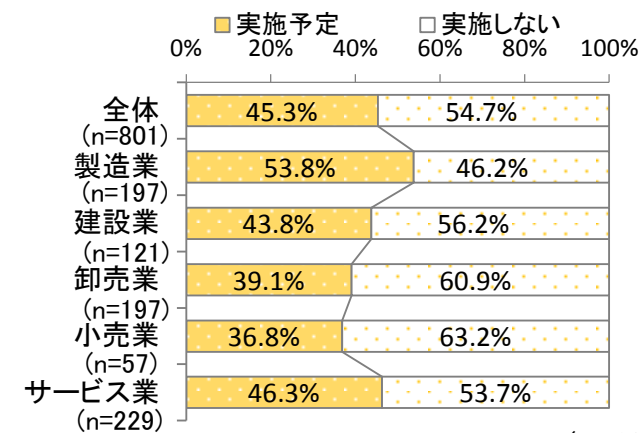
## 5. 経営資源について～設備～

○2014年に設備投資を実施した割合は37.0%。2015年の実施見通しについては、45.3%が実施を予定している。各年とも製造業が最も多く、次いでサービス業となっている。  
 ○金額ベースでみると、2014年に設備投資を実施した企業の8割強が引き続き実施を予定しており、特に3割は増額を予定している。

### (1) 2014年の実施状況



### (2) 2015年の実施見通し



## 5. 経営資源について～資金～

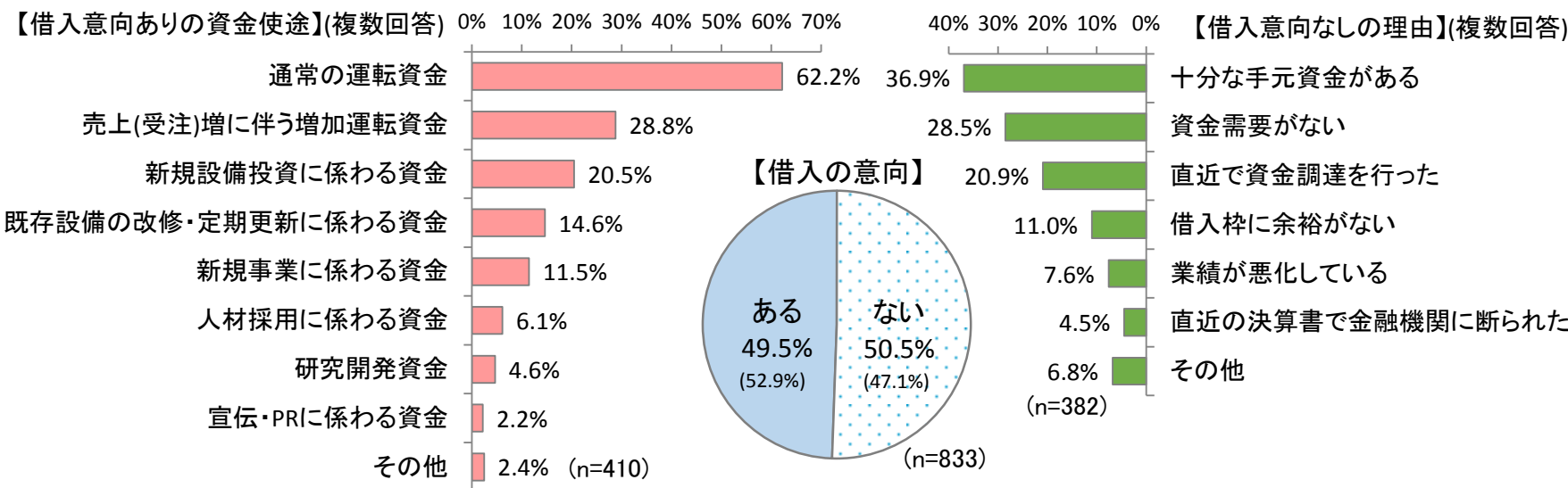
## 7. 必要な支援策について

※( )内は前回調査結果

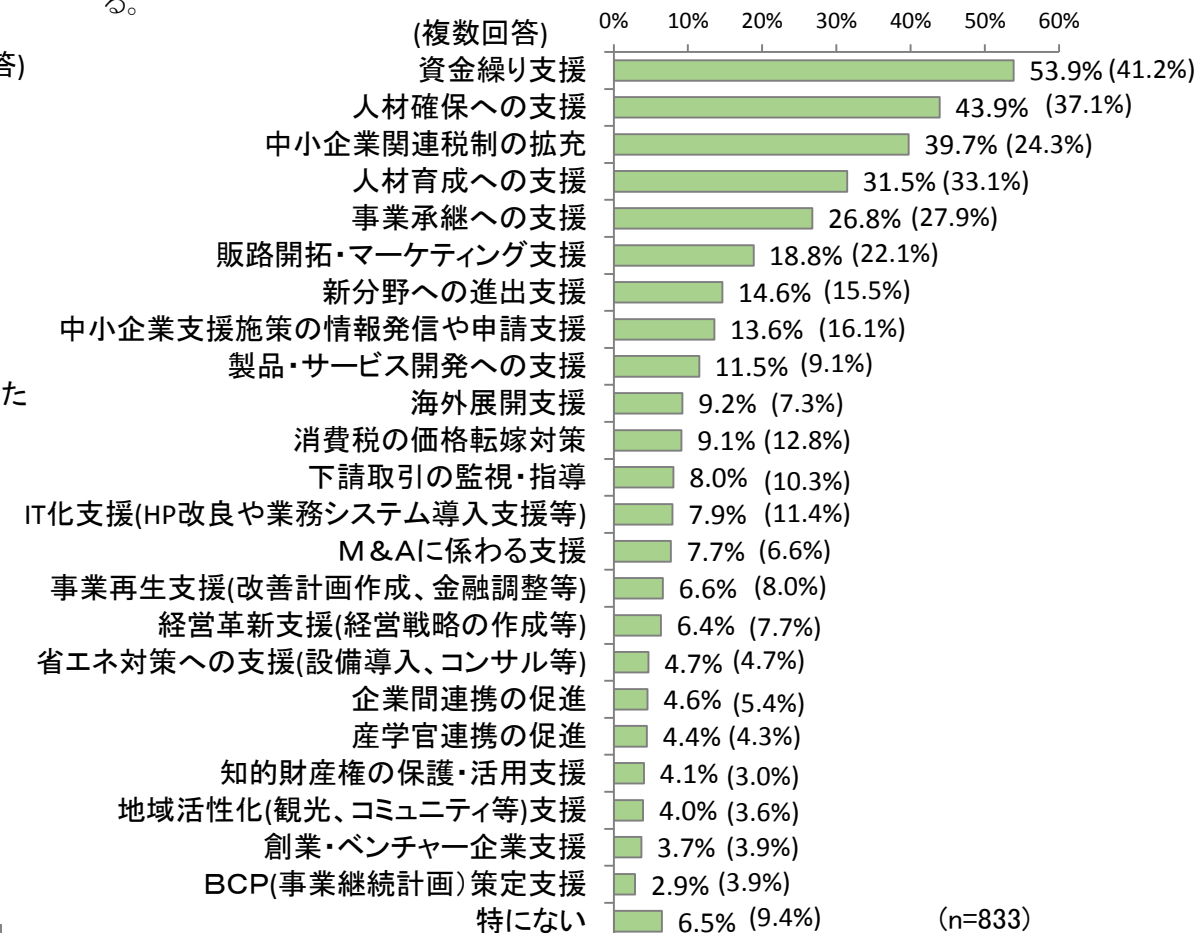
### (1) 今後1年間の借入意向

○今後1年間の借入意向について、「ある」が49.5%、「ない」が50.5%と、ほぼ半々となっている。

○借入の資金用途としては、「通常の運転資金」が62.2%となっている。借入意向のない理由としては、「十分な手元資金がある」(36.9%)が最も高く、次いで「資金需要がない」(28.5%)、「直近で資金調達を行った」(20.9%)となっている。借入困難を理由とする割合は低い。



○「資金繰り支援」(53.9%)が最も高く、次いで、「人材確保への支援」(43.9%)、「中小企業関連税制の拡充」(39.7%)となっている。上位5項目について業種別にみると、小売業では、「資金繰り支援策」(63.8%)、建設業では、「人材確保への支援」(66.1%)が高くなっている。



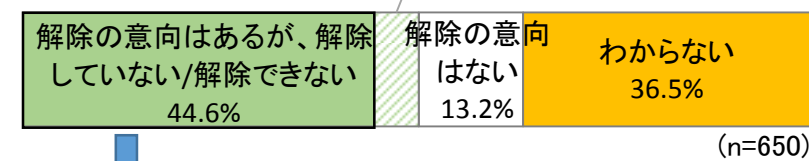
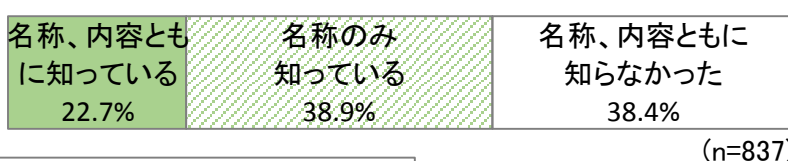
## 6. 個人保証の提供について

○経営者保証ガイドラインについて、「名称のみ知っている」(38.9%)が最も多く、「名称、内容ともに知っている」(22.7%)と併せて6割が名称を認知している。一方、内容の認知度については、「名称、内容ともに知らなかった」(38.4%)、「名称のみ知っている」(38.9%)を併せて8割弱が認知していない。引き続き、ガイドラインの周知強化が必要であるとともに、内容の周知強化も求められる。

○個人保証付借入における個人保証について、「解除の意向はあるが、解除していない/解除できない」が44.6%と最も高くなっている。○金融機関への相談状況については、「相談した」(25.1%)、「相談していない」(74.9%)となっている。相談した企業の解除できていない理由としては、「融資条件が厳しくなると言われた」が58.6%と最も高くなっている。一方、相談していない企業においては、「融資条件が厳しくなると考えるため」(43.6%)が最も高く、次いで、「個人保証を提供することはやむを得ないと考えているため」(32.2%)となっている。

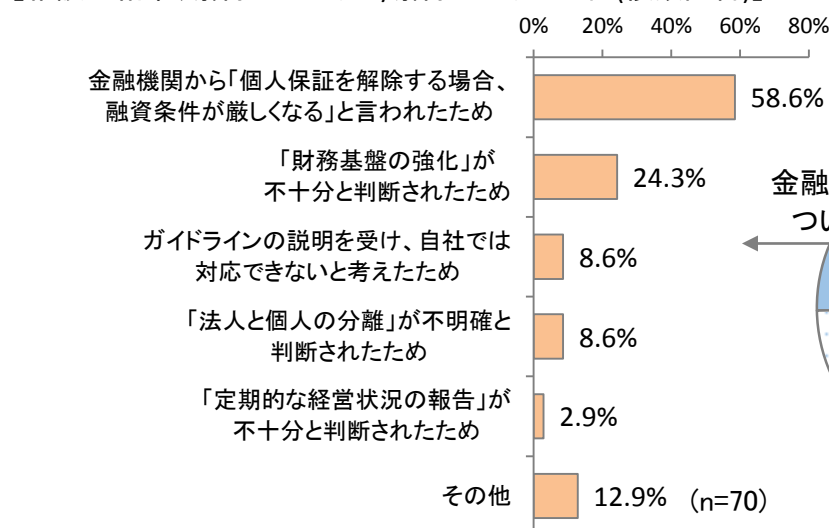
### (1) 経営者保証ガイドラインの認知度

### (2) 個人保証の解除の意向について(個人保証付借入のある方)

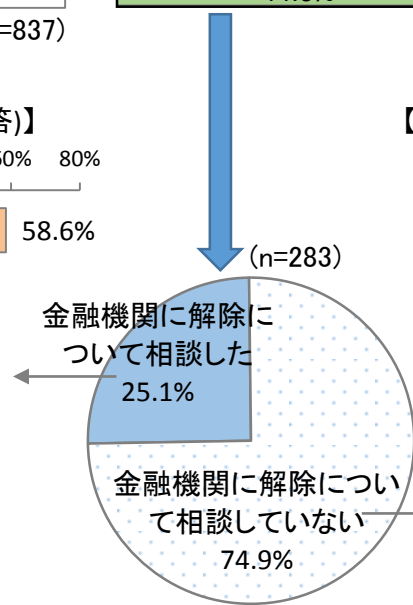
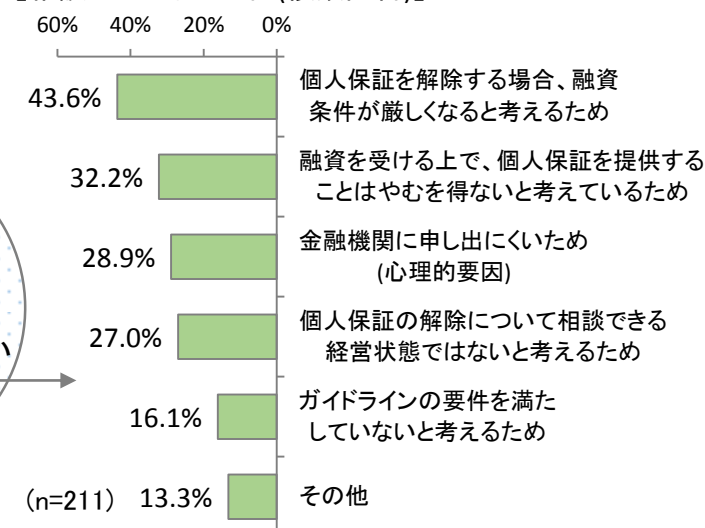


### (3) 金融機関への相談状況

#### 【相談の結果、解除していない/解除できない理由(複数回答)】



#### 【相談していない理由(複数回答)】



### ※上位5項目(業種別)

